GROUPE eurex Comptabilité Conseil Audit

eurexpress

N°109 Mai-Juin 2014

www.eurexfrance.com

LA LETTRE D'INFORMATION DE VOTRE EXPERT-COMPTABLE

ACTUALITÉ
Renforcement de la protection des consommateurs

JURIDIQUE
Faire la différence entre arrhes et acomptes

SOCIAL
Le point sur le dispositif des titres-restaurant

PATRIMOINE
Connaissez-vous le crédit lombard ?

BIEN UTILISER SES COMPTES 2013

COMMENT TIRER PLEINEMENT PARTI DE VOS COMPTES 2013 ET SOIGNER VOTRE RELATION AVEC VOTRE BANQUIER

SOMMAIRE ÉDITO

3 Actualité
- Loi consommation

4 DOSSIER
- Comment bien utiliser ses comptes 2013

7 Fiscal
- Taxe d'apprentissage
- Barème des frais kilométriques

8 Juridique
- Accessibilité des commerces aux personnes handicapées
- Différence entre arrhes et acomptes

10 Social
- Contrat de travail à temps partiel
- Titres restaurant

12 Vos repères et indices
- Tableaux de bord

14 Patrimoine
- Le crédit lombard

15 Pratiques
- Les questions du moment
- Agenda

16 Actu EUREX

Les bons comptes font les bonnes stratégies

Vous avez récemment accueilli votre expert-comptable pour la présentation de vos comptes 2013. Chez Eurex, chacun de nos conseillers vit ce rendez-vous comme un moment privilégié. Avant de vous rencontrer, votre expert a examiné les opérations en cours et les risques pour l'activité. Il a chiffré ces informations en suspens – par exemple les commissions à recevoir, tels que le crédit d'impôt recherche et le crédit d'apprentissage – pour aboutir à la réalisation d'un document exhaustif, fiable et sincère.

Pour ma part, je commence toujours par aborder le compte de résultat. Le découpage des recettes et des dépenses est parlant ; chacun saisit très vite l'analyse des marges et des frais qui figurent dans les soldes intermédiaires de gestion. Je n'expose qu'ensuite le bilan, souvent plus hermétique pour les non familiers des chiffres, en apportant un éclairage poste par poste.

C'est l'occasion d'un échange fructueux, à l'issue duquel le dirigeant doit avoir les idées claires : sur ce qui s'est produit dans l'année, mais aussi sur ses objectifs de développement. Les données chiffrées que nous mettons en évidence sont vos pistes d'action. Elles n'ont pour finalité que de vous aider à cerner vos priorités : réaliser des économies de charges sur des postes de dépense réellement stratégiques, réviser vos marges, ou encore calibrer vos prochains investissements. Puis de poursuivre l'année dans une bonne dynamique !

Alain NEOLIER,
Président d'EUREX

Mis sous presse le 29 avril 2014
Dépôt légal avril 2014 – Imprimerie MAQPRINT
Photo couverture : Minerva Studio

CONSOMMATEURS : UNE PROTECTION RENFORCÉE

UNE LOI RÉCENTE ENCADRE DAVANTAGE ENCORE LES RAPPORTS ENTRE CONSOMMATEURS ET PROFESSIONNELS.

Outre la très médiatisée procédure d'action de groupe, la loi sur la consommation introduit diverses mesures destinées à rééquilibrer les relations entre consommateurs et professionnels.

Action de groupe

Cette procédure permettra à une association de consommateurs agréée au niveau national d'agir en justice pour le compte d'un groupe de consommateurs victimes d'un manquement d'un même professionnel à ses obligations. Limitée aux litiges nés de la vente de biens ou de la fourniture de services, ou issus de pratiques anticoncurrentielles, elle pourra être engagée pour indemniser des préjudices uniquement matériels, à l'exclusion donc des préjudices moraux et corporels.
Un décret en fixera les modalités.

Livraison d'un bien

À compter du 14 juin 2014, le professionnel devra, avant de conclure un contrat et quel qu'en soit le montant, indiquer au client la date limite de livraison du bien (ou d'exécution de la prestation). Si cette date limite n'est pas respectée, le consommateur pourra relancer le professionnel, par lettre recommandée avec demande d'avis de réception, en lui fixant un délai « supplémentaire raisonnable ». Et il pourra annuler la vente si, à l'expiration de ce délai, le professionnel ne s'est toujours pas exécuté.

RECONDUCTION TACITE DES CONTRATS

Désormais, le consommateur devra être informé, obligatoirement par lettre nominative ou courrier électronique dédiés, de la possibilité de ne pas reconduire un contrat de prestation de services tacitement reconductible.

Délai de rétractation

À compter du 14 juin 2014, le délai pendant lequel le consommateur qui achète un bien à distance ou hors établissement (lors d'un démarchage par exemple) peut se rétracter sera porté de 7 à 14 jours. Les acheteurs professionnels employant cinq salariés au plus bénéficieront également d'un droit de rétractation en cas d'achat hors établissement dont « l'objet n'entrera pas dans leur champ d'activité principale ». Actuellement, ils n'en disposent pas lorsque le contrat de vente est « en rapport direct avec leur activité ».

Loi n° 2014-344 du 17 mars 2014, JO du 18

GARANTIES EN CAS DE VENTE

Lorsqu'ils achètent un bien, les consommateurs souscrivent parfois une extension de garantie payante sans savoir qu'ils bénéficient déjà de garanties prévues par la loi (conformité, vices cachés). À compter du 14 juin 2014, ils devront être systématiquement informés par le vendeur de l'existence de ces garanties avant même la conclusion du contrat. Par ailleurs, le délai pendant lequel le consommateur pourra faire jouer la garantie de conformité sera porté, en 2016, de 6 mois à 2 ans pour les biens achetés neufs.

MINERVA STUDIO

TIREZ PLEINEMENT PARTI DE VOS COMPTES 2013
ET SOIGNEZ VOTRE RELATION AVEC VOTRE BANQUIER.

COMMENT BIEN UTILISER VOS COMPTES 2013

Désormais, vous disposez des comptes de votre exercice 2013.
Ces comptes vont permettre au Cabinet de remplir vos obligations fiscales et de déclarer à l'administration le résultat que votre entreprise a réalisé durant l'exercice 2013.
Mais il est évident que leur utilité va bien au-delà de ces aspects déclaratifs. Car les comptes vous offrent avant tout la possibilité d'analyser votre performance 2013, puis de la communiquer et de la décrypter à votre partenaire financier, c'est-à-dire votre banquier.

INTERPRÉTEZ LA PERFORMANCE DE VOTRE ENTREPRISE EN 2013

Les comptes qui vous ont été remis sont composés de trois documents : le compte de résultat, le bilan et l'annexe. C'est le compte de résultat qui mesure la performance réalisée par votre entreprise durant cet exercice.

Comment est déterminé le résultat ?

Le compte de résultat fait à la fois apparaître ce que votre entreprise a produit en 2013, c'est-à-dire son chiffre d'affaires, et ce qu'elle a consommé, c'est-à-dire ses

charges. Ces consommations pouvant être de nature très différente. Il peut s'agir notamment d'achats de matières premières ou de marchandises à revendre, de frais de personnel ou de frais financiers. Et de la différence entre son chiffre d'affaires et l'ensemble de ses charges découle le résultat net réalisé par votre entreprise.

La structure de votre résultat

L'examen de votre compte de résultat vous permet donc de déterminer la performance accomplie par votre entreprise. Mais vous devez affiner votre analyse, car cette performance peut découler de l'activité même de votre entreprise, de sa situation financière ou d'éléments exceptionnels. Ainsi, une perte importante n'aura pas du tout la même signification si elle est due à la destruction d'un bien par une tempête (événement exceptionnel) ou si elle est associée à une forte baisse de la marge commerciale (liée à l'exploitation).

Il est donc important de bien savoir analyser la composition de votre compte de résultat, qui est divisé en trois parties :

- une partie exploitation, qui comprend le détail des produits et charges d'exploitation et qui sert à déterminer le résultat de l'activité proprement dite ;
- une partie financière, qui détermine le résultat financier ;
- une partie exceptionnelle, d'où découle le résultat exceptionnel.

C'est le cumul de ces trois résultats, diminué de l'impôt sur les sociétés, qui détermine le bénéfice net comptable ou la perte de l'exercice 2013.

Une analyse pluriannuelle et en pourcentage de votre chiffre d'affaires

Pour une bonne analyse, il est par ailleurs indispensable de vous référer à la présentation pluriannuelle de vos données comptables.

Cette présentation pluriannuelle permet de mettre en évidence l'évolution de chaque poste et sa contribution positive ou négative dans l'élaboration du résultat.

Dans le même ordre d'idées, le poids en pourcentage du chiffre d'affaires de certains postes est un indicateur important. Par exemple, le taux de marge globale sera souvent plus intéressant à analyser que la progression en valeur absolue de cette marge. De même, au niveau de chacune des charges, il est plus pertinent de mesurer leur évolution par rapport au niveau d'activité. Ainsi, le ratio frais de personnel sur chiffre d'affaires et son évolution d'une année sur l'autre permettent d'analyser l'évolution du niveau de productivité de l'entreprise.

COMMUNIQUEZ VOS COMPTES À VOTRE BANQUIER

Interpréter et comprendre vos comptes est indispensable, mais pas suffisant.

DR

VOS INDICATEURS

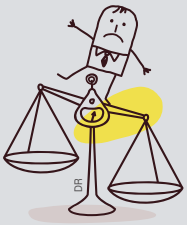
Vous pouvez aussi analyser l'évolution de vos indicateurs de performance : panier moyen par client, montant du carnet de commandes... Autant d'indicateurs que nous pouvons identifier ensemble et suivre chaque mois à l'aide d'un tableau de bord.

DE NOUVELLES RÈGLES DE PUBLICATION

Nous sommes à vos côtés pour définir votre stratégie de diffusion de vos comptes. En effet, si vous êtes soumis à l'obligation de déposer vos comptes au greffe mais ne dépassez pas 2 des 3 seuils suivants – 10 salariés, 350 k€ de total de bilan et 700 k€ de chiffre d'affaires net – vous pouvez dorénavant exiger que vos comptes ne soient pas rendus publics. Une décision stratégique importante. Parlons-en si vous le souhaitez !

DR

MONTREZ À VOTRE BANQUIER VOTRE VOLONTÉ DE TRANSPARENCE ET VOTRE CAPACITÉ D'ANTICIPATION



ATTENTION !

Votre banquier sera particulièrement attentif à l'équilibre de votre bilan et vérifiera que vous avez bien financé vos actifs immobilisés avec des capitaux mis durablement à la disposition de votre entreprise.

Vous devez également communiquer sur votre performance, notamment la présenter et l'expliquer à votre banquier afin qu'il réponde présent lorsque vous aurez besoin de lui. Cette démarche est importante, car elle vous permet de créer et de maintenir un climat de confiance entre vous et lui. En pratique, elle se déroule en trois étapes.

1re étape : prenez rendez-vous avec votre banquier

Dans les jours qui suivent l'établissement de vos comptes, prenez rendez-vous avec votre banquier. Et surtout préparez ce rendez-vous en prévoyant la façon dont vous présenterez votre performance 2013 et la situation financière de votre entreprise. Sans oublier, avant la date convenue, de lui transmettre vos comptes annuels et vos données prévisionnelles afin qu'il puisse, lui aussi, préparer cette entrevue.

2e étape : recevez-le dans votre entreprise

Recevez votre banquier dans votre entreprise afin qu'il puisse mieux l'appréhender, qu'il fasse connaissance avec vos collaborateurs, qu'il visite vos installations et découvre vos produits. Au cours de cet entretien, vous lui rappellerez les caractéristiques de votre activité, le positionnement de votre entreprise dans son secteur, ses moyens, mais aussi toutes les mesures prises ou envisagées pour faire face à la situation économique.

3e étape : présentez-lui vos comptes

Lors de cette rencontre, vous serez amené à lui commenter certains indicateurs clés. Vous évoquerez notamment avec lui :

- votre résultat, afin qu'il puisse vérifier que votre entreprise dégage durablement des bénéfices ou qu'elle maîtrise un déficit conjoncturel ;
- l'évolution de votre chiffre d'affaires, afin qu'il ait une idée du développement de votre activité ;
- votre capacité d'autofinancement, c'est-à-dire les ressources dégagées par votre entreprise qui permettent de faire face aux remboursements des dettes financières, de financer la croissance et enfin de rémunérer l'exploitant ou les associés ;
- enfin, votre trésorerie, qui correspond à l'ensemble de vos avoirs disponibles en caisse ou en banque.

Et encore une fois, pensez à compléter cette analyse par une explication détaillée de vos documents prévisionnels.

CONCLUSION

La présence du Cabinet à vos côtés sera un « plus » professionnel pour préparer l'entrevue avec votre banquier et, si vous le souhaitez, pour vous accompagner dans la présentation de vos comptes. Nous pouvons aussi vous assister pour faire le point des conditions bancaires qui vous sont appliquées et pour négocier les financements dont votre entreprise a ou pourrait avoir besoin. À ce titre, il pourra se révéler opportun d'établir une situation intermédiaire pour montrer les effets des mesures d'économie que vous avez pu décider ces dernières années.

QUELQUES CONSEILS DE BON SENS

Pour réussir votre rendez-vous, soyez clair et veillez à ne pas noyer votre interlocuteur dans des détails et surtout à ne pas donner l'impression que vous cachez quelque chose. Montrez votre volonté de transparence et votre capacité d'anticipation. Et à toute question du banquier, vous devez apporter une réponse. Si celle-ci n'est pas immédiate, notez la question et prenez le soin d'envoyer à votre interlocuteur un petit courrier d'explication dans de brefs délais.

TAXE D'APPRENTISSAGE : LES DÉPENSES LIBÉRATOIRES

MONKEY BUSINESS IMAGES

Pour s'acquitter de la taxe d'apprentissage, les entreprises doivent engager diverses dépenses : des dépenses dites obligatoires (on parle de « quota ») et d'autres dépenses (on parle de « hors-quota »).
À défaut, une régularisation doit être versée au Trésor Public, correspondant au double du montant de la taxe restant dû ! L'enjeu est donc important.

Et attention, un changement vient d'affecter la répartition entre ces deux types de dépenses, et ce dès cette année. Notamment, les dépenses hors-quota – qui ne peuvent être engagées que par l'entreprise ayant respecté ses obligations au titre du quota, et qui correspondent principalement à celles exposées en faveur des formations technologiques et professionnelles (frais d'équipement, subventions…) – doivent désormais être dispensées hors du cadre de l'apprentissage. Et elles sont limitées à 23 % de la taxe, contre 43 % auparavant.

Art. 18, loi n° 2014-288 du 5 mars 2014, JO du 6

BARÈMES 2013 DES FRAIS KILOMÉTRIQUES

Les barèmes d'évaluation forfaitaire des frais kilométriques engagés en 2013, applicables aux automobiles et aux deux-roues motorisés, viennent d'être publiés par l'administration fiscale. Des barèmes qui ont été légèrement réévalués par rapport à ceux utilisés l'an passé.
Ces barèmes sont, en principe, destinés aux contribuables imposés dans la catégorie des traitements et salaires (salariés et dirigeants assimilés) pour la déduction de leurs frais réels dans le cadre du calcul de leur revenu imposable.
Mais en tant qu'employeur, vous pouvez aussi faire application de ces barèmes pour rembourser les frais de déplacement professionnels exposés par vos salariés avec leur véhicule personnel.
Vous pouvez consulter ces nouveaux barèmes dans la rubrique « Vos repères et indices » en page 13.

BOI-BAREME-000001 du 27 mars 2014

M. XAVIER

PRÉCISION

Ces barèmes couvrent notamment la dépréciation du véhicule, les frais de réparation et d'entretien ainsi que les dépenses de pneumatiques et de carburant.

LES FRAIS DE REPAS DÉDUCTIBLES

Les titulaires de BIC ou de BNC qui prennent leur repas sur leur lieu d'exercice professionnel, en raison de la distance qui sépare celui-ci de leur domicile, peuvent déduire de leur résultat les frais supplémentaires de repas, c'est-à-dire les frais excédant 4,60 € par repas pour 2014.
Mais attention, le montant déduit ne peut pas dépasser, en principe, une somme journalière fixée pour 2014 à 13,30 €.
Et ces frais doivent être justifiés, l'éloignement entre le lieu d'exercice professionnel et le domicile devant être considéré comme normal par l'administration fiscale et ne pas résulter de la seule volonté du contribuable.

BOI-BIC-CHG-10-10-10 et BOI-BNC-BASE-40-60-60 du 21 février 2014

ACCESSIBILITÉ DES COMMERCES AUX PERSONNES HANDICAPÉES

Depuis une loi de 2005, les commerces, et plus largement tous les établissements publics et privés (administrations, écoles, cinémas, restaurants, hôtels, cabinets médicaux...) recevant du public (ERP), nouvellement créés, doivent être accessibles aux personnes atteintes d'un handicap.
Pour les établissements existants, cette obligation doit entrer en vigueur le 1er janvier 2015. Or, compte tenu du coût engendré par les travaux de mise en conformité, les pouvoirs publics ont décidé de leur accorder des délais supplémentaires. Un nouveau dispositif, intitulé « Agenda d'accessibilité programmée » (Ad'AP), qui devrait être voté prochainement, permettra donc aux commerçants qui pensent ne pas être aux normes au 1er janvier 2015 de s'engager, d'ici à la fin de l'année 2014, sur un calendrier précis de travaux d'accessibilité et de bénéficier ainsi d'un sursis (de 3 à 9 ans selon la taille des établissements) pour procéder aux travaux nécessaires.

TAUX DE L'INTÉRÊT LÉGAL 2014

Le taux de l'intérêt légal reste quasi nul en 2014, puisqu'il est fixé, comme en 2013, à 0,04 %.
Ce taux sert notamment à calculer, en l'absence de stipulations conventionnelles, les intérêts de retard dus par un débiteur défaillant après mise en demeure et à déterminer le taux minimal des pénalités applicables entre professionnels en cas de retard de paiement.
On rappelle que le taux des pénalités de retard prévu par les entreprises dans leurs conditions générales de vente ne peut être inférieur à 3 fois le taux de l'intérêt légal, soit… 0,12 % en 2014. Comme l'an passé, les entreprises auront évidemment pris soin de fixer un taux plus élevé.

Décret n° 2014-98 du 4 février 2014, JO du 6

INSTALLATION D'UN CONCURRENT DANS UN CENTRE COMMERCIAL

Dans une affaire récente, l'exploitant d'un commerce situé dans une galerie marchande a obtenu en justice l'annulation de son bail suite à l'installation d'un concurrent dans le local mitoyen du sien. En effet, il est parvenu à démontrer qu'il avait conclu le bail en pensant qu'aucun concurrent ne s'installerait après lui dans le centre commercial. La perspective de cette situation avantageuse ayant d'ailleurs été prise en compte dans la détermination du montant du loyer. Le commerçant a ainsi pu prouver que l'absence de concurrence future était un élément essentiel, sans lequel il n'aurait jamais conclu le bail.

Cassation civile 3e, 2 octobre 2013, n° 12-13302

SÉVÈRE POUR LE BAILLEUR !

Cette solution a été retenue alors que le bail ne comportait aucune mention liée à l'absence de concurrent dans le centre. Et que le bailleur du local n'était pas le propriétaire de la galerie marchande et qu'il ne pouvait donc consentir aucune exclusivité.

SOMME VERSÉE D'AVANCE PAR UN CLIENT : ACOMPTE OU ARRHES ?

DEMANDER À UN CLIENT DE VOUS VERSER UNE SOMME À L'AVANCE PEUT VOUS ENGAGER !

Lorsqu'un client vous commande un bien ou vous réserve une prestation, vous pouvez lui demander de verser une avance à valoir sur le prix convenu. Mais attention, votre engagement et celui de votre client ne seront pas les mêmes en fonction de la qualification donnée à cette somme.

La différence entre acompte et arrhes

L'acompte correspond à un premier versement à faire valoir sur le montant total du prix d'achat. Il implique l'engagement ferme, pour le client, d'acheter le bien ou le service et, pour le commerçant, de fournir celui-ci. Le client ne peut donc pas se rétracter sous peine de devoir verser une indemnité au commerçant en plus de l'acompte. Même chose pour ce dernier : il ne peut pas s'affranchir de son obligation en remboursant le client de son acompte (sauf à s'entendre avec lui).

À noter : *lorsqu'un client souscrit un crédit à la consommation auprès du vendeur pour l'achat d'un bien, il dispose d'un délai de 14 jours pour se rétracter et obtenir l'annulation du contrat de vente ainsi que le remboursement de l'acompte, le cas échéant.*

En revanche, les arrhes ouvrent aux parties la faculté de se rétracter. Le client peut donc annuler sa commande, mais dans ce cas, la somme versée reste acquise au commerçant à titre de dédommagement. Le commerçant, lui aussi, peut ne pas livrer le bien ou ne pas réaliser la prestation, mais il devra alors régler au client le double du montant des arrhes versées.

Astuce : *pour retenir la différence entre acompte et arrhes, il existe un moyen mnémotechnique : « avec les arrhes, l'engagement peut s'arrêter tandis qu'avec l'acompte, il doit continuer ».*

PASSÉ 3 MOIS...

Les acomptes ou les arrhes détenus pendant plus de 3 mois sont productifs d'intérêts au taux légal. Ceux-ci devant être déduits du solde à régler une fois le contrat réalisé ou ajoutés aux sommes versées d'avance en cas de remboursement.

Alors acompte ou arrhes ?

En principe, le contrat doit préciser la nature de la somme payée à l'avance. À défaut, cette somme est considérée comme des arrhes. Sachant toutefois qu'en cas de litige, les juges peuvent toujours requalifier la somme réglée d'avance au regard des engagements auxquels les parties ont voulu se soumettre (des arrhes peuvent ainsi être requalifiées en acompte en cas de commande d'un objet sur mesure…).

ET L'AVOIR ?

L'avoir intervient après la conclusion et le règlement d'un achat. Il s'agit d'une somme à faire valoir sur un achat futur. Lorsque le commerçant n'a pas pu honorer parfaitement son engagement (objet défectueux ou qui n'est plus fabriqué…) et propose un avoir au client, celui-ci n'est pas obligé de l'accepter et peut demander à être entièrement remboursé. Lorsque c'est le client qui se ravise, le commerçant peut, plutôt que l'obliger à prendre livraison du bien et à payer le solde du prix, lui consentir un avoir, même si rien ne l'y contraint.

CONJOINTS COLLABORATEURS DES NON-SALARIÉS

AUREMAR

En application de la loi garantissant l'avenir et la justice du système de retraites, les conjoints collaborateurs qui cesseront d'être obligatoirement affiliés au régime de retraite des non-salariés en raison, par exemple, d'un divorce ou bien du décès ou du départ à la retraite du chef d'entreprise pourront adhérer volontairement au régime d'assurance vieillesse des non-salariés.
Ce régime d'assurance volontaire est ouvert aux conjoints collaborateurs des artisans, commerçants, industriels, agriculteurs et professionnels libéraux (y compris les avocats).
À noter que l'entrée en vigueur effective de ce dispositif est soumise à la publication d'un décret fixant ses modalités d'application, en particulier les délais dans lesquels les ex-conjoints collaborateurs devront demander leur affiliation volontaire.

Art. 32, loi n° 2014-40 du 20 janvier 2014, JO du 21

TEMPS PARTIEL : 24 HEURES MINIMUM ?

Les contrats à temps partiel conclus depuis le 1er janvier 2014 doivent fixer une durée minimale de travail de 24 heures par semaine, sauf accord de branche étendu prévoyant une durée moindre.
Cependant, afin de laisser aux partenaires sociaux plus de temps pour négocier de tels accords, une loi récente a suspendu cette obligation d'une durée minimale de 24 heures pour les contrats conclus entre le 22 janvier et le 30 juin 2014. Ces contrats peuvent donc prévoir une durée hebdomadaire inférieure à 24 heures. Les contrats conclus entre le 1er et le 21 janvier 2014 et à partir du 1er juillet prochain doivent bien prévoir, quant à eux, une durée minimale de 24 heures par semaine, sauf accord de branche étendu ou application d'une autre dérogation.

Art. 20 III, loi n° 2014-288 du 5 mars 2014, JO du 6

DU NOUVEAU POUR LES CONTRATS EN ALTERNANCE

SHUTTERSTOCK

La récente loi sur la formation professionnelle, l'emploi et la démocratie sociale a apporté des modifications relatives aux contrats d'apprentissage et aux contrats de professionnalisation.
Ainsi, jusqu'à présent, le contrat d'apprentissage pouvait être conclu uniquement pour une durée déterminée correspondant au cycle de formation suivi par l'apprenti et comprise, en principe, entre 1 et 3 ans. Désormais, ce contrat peut également être conclu pour une durée indéterminée. Il débute alors par une période d'apprentissage correspondant à la durée de la formation de l'apprenti. Au cours de cette période, les règles spécifiques au contrat d'apprentissage s'appliquent. Après cette période, en revanche, il se poursuit comme un contrat de travail classique, sans qu'il soit possible cependant de prévoir une période d'essai.
Par ailleurs, jusqu'alors seulement facultative pour l'employeur, la désignation d'un tuteur, choisi parmi les salariés de l'entreprise et chargé d'accompagner le bénéficiaire engagé dans le cadre d'un contrat de professionnalisation, devient obligatoire.
L'application effective de cette désignation obligatoire est néanmoins soumise à l'entrée en vigueur d'un décret d'application.

Art. 7 et 14, loi n° 2014-288 du 5 mars 2014, JO du 6

TITRES-RESTAURANT MODE D'EMPLOI

COMMENT LES TITRES-RESTAURANT SONT-ILS ATTRIBUÉS, FINANCÉS ET UTILISÉS ?

Jusqu'à présent sous format papier, les titres-restaurant peuvent prendre, depuis le 2 avril dernier, une forme dématérialisée.

Attribution

L'attribution de titres-restaurant par l'employeur est facultative. Et lorsque ce dernier en octroie, le salarié reste libre de les accepter ou non. Chaque salarié bénéficiant d'un titre-restaurant par jour travaillé et par repas compris dans son horaire journalier de travail.
Jusqu'alors, les titres-restaurant étaient distribués sous la forme d'un chéquier papier. Depuis le 2 avril 2014, ils peuvent aussi être dématérialisés, sous forme d'une carte à puce rechargeable ou bien d'une application pour téléphone mobile. Le choix du support relevant de la décision de l'employeur.

Financement

La contribution de l'employeur au financement des titres-restaurant est exonérée de cotisations de Sécurité sociale dans une limite de 5,33 € par titre-restaurant depuis le 1er janvier 2014. Pour ouvrir droit à exonération, cette contribution ne peut toutefois être inférieure à 50 % de la valeur du titre ni excéder 60 % de cette valeur.

UTILISATION PROLONGÉE

Le Code du travail autorise désormais l'utilisation des titres-restaurant non seulement au cours de l'année de leur émission, mais aussi dans les 2 premiers mois de l'année suivante (soit jusqu'au 28 février 2015 pour les titres émis en 2014).

Utilisation

Les titres-restaurant peuvent servir à payer un repas au restaurant ou à acheter des préparations alimentaires directement consommables ou des fruits et légumes. Ils ne peuvent être utilisés les dimanches et jours fériés, sauf décision contraire de l'employeur au bénéfice uniquement des salariés travaillant ces jours-là. Cette décision devant être mentionnée sur les titres format papier ou communiquée aux salariés pour les titres dématérialisés.
De plus, depuis le 2 avril dernier, un salarié ne peut théoriquement utiliser des titres-restaurant que dans la limite de 19 € par jour. Auparavant, cette utilisation était limitée à un titre-restaurant par repas avec cependant une tolérance de deux titres par utilisation. Le paiement dématérialisé est automatiquement bloqué le dimanche et les jours fériés (sauf décision contraire de l'employeur). Il en est de même pour les paiements au-delà de 19 € par jour.

À QUI S'ADRESSER ?

Plusieurs organismes distribuent des titres-restaurant à la fois au format papier et de manière dématérialisée : Edenred (Tickets Restaurant), Chèque Déjeuner, Natixis (Chèques de table) et Sodexo (Chèques Restaurant).
Les services Resto Flash et Moneo Resto proposent, quant à eux, uniquement une version dématérialisée des titres-restaurant.

VOS REPÈRES ET INDICES

Feuille de paie. Cotisations sur salaire brut depuis le 1er janvier 2014

Charges sur salaire brut	Base (1)	Cotisations à la charge du salarié	Cotisations à la charge de l'employeur (2)
CSG non déductible et CRDS	(3)	2,90 %	–
CSG déductible	(3)	5,10 %	–
Sécurité sociale			
- Assurance-maladie	totalité	0,75 % (4)	12,80 % (7)
- Assurance vieillesse plafonnée	tranche A	6,80 %	8,45 %
- Assurance vieillesse déplafonnée	totalité	0,25 %	1,75 %
- Allocations familiales	totalité	–	5,25 %
- Accidents du travail	totalité	–	variable
Contribution solidarité autonomie	totalité	–	0,30 % (7)
Cotisation logement (FNAL)			
- Employeurs de moins de 20 salariés	tranche A	–	0,10 %
- Employeurs de 20 salariés et plus	totalité	–	0,50 %
Assurance chômage	tranches A + B	2,40 %	4,00 % (10)
Fonds de garantie des salaires (AGS)	tranches A + B	–	0,30 %
APEC	tranches A + B	0,024 %	0,036 %
Retraites complémentaires			
- Non-cadres (ARRCO) minimum	tranche 1	3,05 %	4,58 %
- Non-cadres (ARRCO) minimum	tranche 2	8,05 %	12,08 %
- Non-cadres (AGFF)	tranche 1	0,80 %	1,20 %
- Non-cadres (AGFF)	tranche 2	0,90 %	1,30 %
- Cadres (ARRCO)	tranche A	3,05 %	4,58 %
- Cadres (AGIRC) minimum (5)	tranche B	7,75 %	12,68 %
- Cadres supérieurs (AGIRC) (5)	tranche C	variable (8)	variable (8)
- Cadres (AGFF)	tranche A	0,80 %	1,20 %
- Cadres (AGFF)	tranche B	0,90 %	1,30 %
Prévoyance cadres (taux minimal)	tranche A	–	1,50 %
Forfait social sur la contribution patronale de prévoyance (9)	totalité de la contribution	–	8,00 %
Versement de transport : (entreprises de plus de 9 salariés)	totalité (6)	–	variable

(1) Tranches A et 1 : dans la limite du plafond mensuel SS. Tranche 2 : de 1 à 3 plafonds SS. Tranche B : de 1 à 4 plafonds SS. Tranche C : de 4 à 8 plafonds SS. (2) Attention, les salaires inférieurs à 1,6 Smic ouvrent droit à une réduction des cotisations sociales patronales dite « réduction Fillon ». (3) Base CSG et CRDS : salaire brut, majoré de certains éléments de rémunération, moins abattement forfaitaire de 1,75 % (l'abattement de 1,75 % ne s'applique que pour un montant de rémunération n'excédant pas 4 plafonds annuels de la Sécurité sociale). (4) Pour les départements du Haut-Rhin, du Bas-Rhin et de la Moselle, une cotisation salariale supplémentaire est due au taux de 1,50 %. (5) À ces taux s'ajoute une contribution exceptionnelle et temporaire de 0,35 %, répartie entre l'employeur (0,22 %) et le cadre (0,13 %). (6) Entreprises de plus de 9 salariés, notamment dans certaines agglomérations de plus de 10 000 habitants. (7) Attention, l'Urssaf intègre le taux de la contribution solidarité autonomie à celui de l'assurance-maladie, affichant ainsi un taux global de 13,10 %. (8) Sur la tranche C, la répartition employeur-salarié est variable, le taux global étant de 20,43 %. (9) Le forfait social s'applique également à d'autres gains et rémunérations (intéressement, participation...) au taux de 20 %. (10) Taux majoré pour certains CDD de très courte durée depuis le 1er juillet 2013.

Réduction de charges sociales patronales Fillon

Coefficient pour les entreprises de 20 salariés et plus
(0,26/0,6) x [1,6 x (Smic annuel/rémunération annuelle brute*) - 1]
Coefficient pour les entreprises de moins de 20 salariés
(0,281/0,6) x [1,6 x (Smic annuel/rémunération annuelle brute*) - 1]

** Attention : les entreprises bénéficient toujours mensuellement de la réduction Fillon, sous réserve d'opérer une régularisation annuelle ou progressive.*

Smic et minimum garanti (1)

Avril 2014	
Smic horaire	9,53 €
Minimum garanti	3,51 €

(1) Montants en vigueur depuis le 1er janvier 2014.

Smic mensuel (1)

Horaire hebdo	Nb d'heures mensuelles	Smic mensuel*
35 h	151 2/3 h	1 445,42 €
36 h (2)	156 h	1 496,99 €
37 h (2)	160 1/3 h	1 548,56 €
38 h (2)	164 2/3 h	1 600,25 €
39 h (2)	169 h	1 651,82 €
40 h (2)	173 1/3 h	1 703,39 €
41 h (2)	177 2/3 h	1 755,0ƒ8 €
42 h (2)	182 h	1 806,65 €
43 h (2)	186 1/3 h	1 858,22 €
44 h (3)	190 2/3 h	1 920,28 €

** Montants calculés par nos soins. (1) Pour une durée légale hebdomadaire de 35 heures. (2) Comprenant des majorations de 25 % pour les 8 premières heures supplémentaires. (3) À partir de la 44e heure, les heures supplémentaires sont majorées de 50 %.*

Plafond de la Sécurité sociale 2014

Salaire payé	En euros
Brut/trimestre	9 387
Brut/mois	3 129
Brut/quinzaine	1 565
Brut/semaine	722
Brut/jour	172
Brut horaire (1)	23

Plafond annuel 2014 : 37 548 €. (1) Pour une durée inférieure à 5 heures.

Avantage nourriture 2014

Frais de nourriture	En euros
1 repas	4,60
2 repas (1 journée)	9,20

Frais professionnels 2014

Frais de nourriture	En euros
Restauration sur le lieu de travail	6,10
Repas en cas de déplacement professionnel (par repas)	17,90
Repas ou restauration hors entreprise	8,70

Indice du coût de la construction

Année	1er trim.	2e trim.	3e trim.	4e trim.
2009	1 503	1 498	1 502	1 507
2010	1 508	1 517	1 520	1 533
2011	1 554	1 593	1 624	1 638
2012	1 617	1 666	1 648	1 639
2013	1 646	1 637	1 612	1 615

Exemple de révision d'un loyer commercial : bail prenant effet le 15 avril 2011. Dernier indice connu à cette date : 4e trimestre 2010, soit 1 533. Loyer annuel initial : 10 000 €. Loyer annuel révisé au 15 avril 2014 : 10 000 x (1 615 : 1 533) = 10 534,90 €

Indices et taux d'intérêt

Année 2013/2014	Déc.	Janv.	Févr.	Mars
Indice BT01	882,4	883,5		
Taux de base bancaire (1)	6,60 %	6,60 %	6,60 %	6,60 % (2)
Taux Euribor à 1 mois	0,216 %	0,224 %	0,225 %	0,231 %
Taux Eonia (moy. mensuelle)	0,1694 %	0,2051 %	0,1601 %	0,1907 %

(1) Taux variable suivant les établissements de crédit. Le taux indiqué est le taux le plus courant. (2) Depuis le 15 octobre 2001.

Comptes courants d'associés

Date de clôture de l'exercice	Taux maximal déductible (1)
31 mai 2014	2,86 %
30 avril 2014	2,84 %
31 mars 2014	2,82 %
28 février 2014	2,79 %
31 janvier 2014	2,79 %

(1) Pour un exercice de 12 mois.

Indice des loyers commerciaux

Année	1er trim.	2e trim.	3e trim.	4e trim.
2011	103,64 + 2,25 %*	104,44 + 2,56 %*	105,31 + 2,88 %*	106,28 + 3,26 %*
2012	107,01 + 3,25 %*	107,65 + 3,07 %*	108,17 + 2,72 %*	108,34 + 1,94 %*
2013	108,53 + 1,42 %*	108,50 + 0,79 %*	108,47 + 0,28 %*	108,46 + 0,11 %*

** Variation annuelle*

Indice de référence des loyers

Année	1er trim.	2e trim.	3e trim.	4e trim.
2012	122,37 + 2,24 %*	122,96 + 2,20 %*	123,55 + 2,15 %*	123,97 + 1,88 %*
2013	124,25 + 1,54 %*	124,44 + 1,20 %*	124,66 + 0,90 %*	124,83 + 0,69 %*
2014	125,00 + 0,60 %*			

** Variation annuelle*

Indices des prix à la consommation (tous ménages)

2013/2014	Oct.	Nov.	Déc.	Janv.	Févr.	Mars
Base	127,26	127,21	127,64	126,93	127,63	128,20
Hausse mensuelle	- 0,1 %	0,0 %	0,3 %	- 0,6 %	0,6 %	0,4 %
Hausse sur les 12 derniers mois	0,6 %	0,7 %	0,7 %	0,7 %	0,9 %	0,6 %

Euros contre devises*

Canada Dollar Canadien 1,5249	**Grande-Bretagne** Livre Sterling 0,8239	**Norvège** Cour. Norvégienne 8,2715
Danemark Cour. Danoise 7,4665	**Hong-Kong** Dollar de HK 10,7252	**Pologne** Zloty 4,1926
États-Unis Dollar 1,3834	**Japon** Yen 141,46	**Suisse** Franc Suisse 1,2198

** Cours du mercredi 23 avril 2014*

Rémunération de l'épargne réglementée

	Taux (1)	Plafond
Livrets A et bleu	1,25 %	22 950 €(2)
Livret d'épargne populaire (LEP)	1,75 %	7 700 €
Livret de développement durable (anciennement Codevi)	1,25 %	12 000 €
Plan d'épargne logement (PEL)	2,50 % (hors prime)	61 200 €
Compte d'épargne logement (CEL)	0,75 % (hors prime)	15 300 €

(1) Taux en vigueur depuis le 1er août 2013. (2) Pour les personnes physiques.

Barème kilométrique motocyclettes pour 2013

Puissance	Jusqu'à 3 000 km	De 3 001 km jusqu'à 6 000 km	Au-delà de 6 000 km
1 ou 2 CV	d x 0,336 €	756 € + (d x 0,084)	d x 0,210 €
3, 4 ou 5 CV	d x 0,398 €	984 € + (d x 0,070)	d x 0,234 €
Plus de 5 CV	d x 0,515 €	1 344 € + (d x 0,067)	d x 0,291 €

Barème kilométrique vélomoteurs/scooters pour 2013

Puissance	Jusqu'à 2 000 km	De 2 001 km jusqu'à 5 000 km	Au-delà de 5 000 km
< à 50 cc	d x 0,268 €	410 € + (d x 0,063)	d x 0,145 €

(d) représente la distance parcourue à titre professionnel en 2013.

Barème kilométrique automobiles pour 2013

Puissance administrative	Jusqu'à 5 000 km	De 5 001 km jusqu'à 20 000 km	Au-delà de 20 000 km
3 CV et moins	d x 0,408 €	820 € + (d x 0,244)	d x 0,285 €
4 CV	d x 0,491 €	1 077 € + (d x 0,276)	d x 0,330 €
5 CV	d x 0,540 €	1 182 € + (d x 0,303)	d x 0,362 €
6 CV	d x 0,565 €	1 238 € + (d x 0,318)	d x 0,380 €
7 CV et plus	d x 0,592 €	1 282 € + (d x 0,335)	d x 0,399 €

(d) représente la distance parcourue à titre professionnel en 2013.

FINANCER SES PROJETS GRÂCE AU CRÉDIT LOMBARD

UNE SOLUTION DE FINANCEMENT ALTERNATIVE INTÉRESSANTE.

Encore assez méconnu, le crédit lombard permet aussi d'investir dans des conditions avantageuses. Explications.

Le mode d'emploi

Le crédit lombard est un prêt octroyé par une banque contre la mise en gage, par le client, d'une partie ou de la totalité de son épargne. La banque ayant vocation à devenir propriétaire des actifs gagés en cas de défaillance de l'emprunteur. Le gage porte sur des produits d'épargne tels que des contrats d'assurance-vie ou de capitalisation, des actions, des obligations, des Sicav... Le montant du prêt dépendant de la valeur de ces actifs, de leur niveau de risque et de leur liquidité.

Cette forme de financement brille par sa facilité de mise en place et par les avantages qu'elle procure. En effet, les banques sont parfois réticentes à financer certains projets (personnes âgées, investissements atypiques...). Avec le crédit lombard, seule la qualité de la garantie compte, peu importe le profil de l'emprunteur.

Par ailleurs, ce prêt est souscrit à des taux avantageux (moins de 3 % en taux fixe), sans frais de garantie, sans frais d'acte et sans assurance obligatoire ! Il permet aussi à l'investisseur de financer ses projets sans céder une partie de son patrimoine ou sans investir une part de son épargne. Ce dernier gardant la propriété de ses placements et pouvant donc les gérer comme bon lui semble.

LA VALEUR DU GAGE

Attention, lorsque la valeur du gage diminue (par exemple, baisse de la valeur d'un portefeuille d'actions), la banque peut exiger, de la part de l'emprunteur, une garantie supplémentaire ou même le remboursement du prêt. Faute pour ce dernier de fournir une autre garantie, la banque peut s'approprier l'ensemble du gage.

LA DÉTENTION DES GARANTIES

L'établissement bancaire n'accorde de financement qu'à la condition que les produits d'épargne et autres actifs mis en gage soient détenus au sein de sa structure.

Les formules proposées

Le crédit lombard peut prendre deux formes : soit un crédit en compte courant, soit une avance à terme fixe. Le crédit en compte courant est une réserve de liquidités mise à la disposition du client. Les intérêts du prêt sont calculés sur le montant finalement utilisé. Souscrit pour un minimum de 20 000 €, son taux d'intérêt est variable et indexé sur les indices boursiers. L'avance à terme fixe permet, quant à elle, le versement total des liquidités accordées. Les intérêts sont, dans ce cas, calculés sur la somme débloquée, quel que soit le montant investi. Elle est souscrite pour une durée fixe et son minimum est de 80 000 €. Le taux d'intérêt peut, au choix, être fixe ou variable.

LES QUESTIONS DU MOMENT

GARBALLO

PLAN D'ÉPARGNE ENTREPRISE

Pouvez-vous me décrire le fonctionnement du plan d'épargne entreprise ?

Réponse : *le plan d'épargne entreprise (PEE) est un système d'épargne collectif qui permet aux salariés de se constituer un portefeuille de valeurs mobilières (Sicav, FCPE, actions) avec l'aide de leur employeur. Les salariés peuvent effectuer des versements sur leur contrat pour des montants et selon des périodicités déterminés à l'avance et/ou y affecter les sommes qui leur sont attribuées au titre de l'intéressement ou de la participation aux résultats de l'entreprise. De son côté, l'employeur peut abonder le plan des salariés sans dépasser un maximum fixé à 3 003,84 € en 2014.*

Les sommes versées sur un PEE doivent être immobilisées pendant 5 ans minimum, un retrait anticipé étant toutefois possible dans certaines situations définies par la loi (mariage, divorce, naissance d'un enfant...).

ÉVALUATION DES HEURES SUPPLÉMENTAIRES

L'un de mes salariés a engagé une action en justice pour obtenir des rappels de salaires en paiement d'heures supplémentaires qu'il aurait réalisées. Pouvez-vous m'expliquer quelle preuve le salarié et moi-même devons rapporter dans le cadre de ce litige ?

Réponse : *lorsqu'un salarié engage une action en justice pour obtenir le paiement d'heures supplémentaires, lui et son employeur doivent fournir au tribunal des pièces justificatives sur l'existence et le nombre de ces heures. Le salarié doit présenter des éléments suffisamment précis pour justifier sa demande de rappel de salaires (fiches de temps, attestations...). Et de son côté, l'employeur doit fournir des éléments de nature à justifier les horaires qui ont été effectivement réalisés par ce salarié. Au vu de ces éléments rapportés par le salarié et par l'employeur, les juges évaluent souverainement l'importance des heures supplémentaires effectuées et fixent, le cas échéant, le montant du rappel de salaires correspondant.*

AGENDA

MAI/JUIN 2014

15 MAI

- Entreprises dont l'effectif est supérieur à 9 et inférieur à 50 salariés, et entreprises de 9 salariés au plus ayant opté pour le paiement mensuel : déclaration et paiement des charges sociales sur les salaires d'avril 2014.
- Sociétés soumises à l'IS ayant clos leur exercice le 31 décembre 2013, le 31 janvier 2014, ou qui n'ont pas clôturé d'exercice en 2013 : paiement du solde de l'IS.

20 MAI

- Dépôt de la déclaration sociale des indépendants (DSI) (version papier).
- Dépôt de la déclaration des revenus 2013 (version papier).

31 MAI

- Sociétés soumises à l'IS ayant clos leur exercice le 28 février 2014 : télétransmission de la déclaration annuelle des résultats.

15 JUIN

- Entreprises dont l'effectif est supérieur à 9 et inférieur à 50 salariés, et entreprises de 9 salariés au plus ayant opté pour le paiement mensuel : déclaration et paiement des charges sociales sur les salaires de mai 2014.
- Sociétés soumises à l'IS ayant clos leur exercice le 28 février 2014 : paiement du solde de l'IS.

16 JUIN

- Redevables de l'impôt de solidarité sur la fortune (ISF) dont le patrimoine net taxable est supérieur ou égal à 2,57 millions d'euros : dépôt de la déclaration annuelle n° 2725 et versement de l'impôt correspondant.

eurexactu

TOUR DE FRANCE DE LA TRANSMISSION

En partenariat avec le réseau CCI Entreprendre et les MEDEF territoriaux, Eurex participe au Tour de France de la Transmission d'entreprise. Cette manifestation itinérante est destinée à sensibiliser les dirigeants de TPE/PME et les repreneurs aux enjeux et au mode opératoire d'une transmission réussie en période de crise.

Retrouvez les dates et les villes étapes des conférences animées par nos experts-comptables sur notre site Internet : **www.eurexfrance.com**

EUREX EN VALLÉE DU RHÔNE

Eurex se renforce dans la Drôme et l'Ardèche avec l'entrée du Groupe CRMD, comprenant les entités CRMD et CMS à Valence, ainsi que SOPAPRO à Bourg Saint Andéol. Fondé en 1973, le Groupe CRMD est dirigé par 4 associés experts-comptables et rassemble 35 collaborateurs au service de 700 clients pour des missions en comptabilité, audit, paie, conseil social et juridique. Ce rapprochement vient compléter la position d'Eurex déjà bien ancrée dans cette zone avec ses bureaux à Aubenas, Annonay, Bollène, Montélimar, Nyons, Pierrelatte et Ruoms.

Toutes les coordonnées d'Eurex dans la Vallée du Rhône : **www.eurexfrance.com**

Les implantations d'Eurex

Groupe Eurex
3 rue du Champ de la Vigne – 74600 Seynod
www.facebook.com/eurexconseil

Retrouver nos implantations en Italie, Maroc, Pologne, Suisse, Tunisie sur
www.eurexfrance.com